

21世纪高职高专
国际贸易专业核心课程系列教材
总主编 章安平



浙江省教育厅、财政厅优势专业建设成果
浙江金融职业学院“985”工程二期
(攀越计划)建设成果

外贸基础

Foreign Trade Basis

主编 ◎ 唐春宇

 中国人民大学出版社

21世纪高职高专
国际贸易专业核心课程系列教材
总主编 章安平



浙江省教育厅、财政厅优势专业建设成果
浙江金融职业学院“985”工程二期
(攀越计划)建设成果

外贸基础

Foreign Trade Basis

主编 唐春宇

副主编 杨子江 邬黄靖伊

中国人民大学出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸基础/唐春宇主编. —北京: 中国人民大学出版社, 2015. 8
21 世纪高职高专国际贸易专业核心课程系列教材/章安平主编
ISBN 978-7-300-21619-5

I. ①外… II. ①唐… III. ①对外贸易-高等职业教育-教材 IV. ①F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 156490 号

浙江省教育厅、财政厅优势专业建设成果
浙江金融职业学院“985”工程二期（攀越计划）建设成果
21 世纪高职高专国际贸易专业核心课程系列教材
总主编 章安平

外贸基础

主 编 唐春宇
副主编 杨子江 邬黄靖伊
Waimao Jichu

出版发行	中国人民大学出版社	
社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码 100080
电 话	010-62511242 (总编室)	010-62511770 (质管部)
	010-82501766 (邮购部)	010-62514148 (门市部)
	010-62515195 (发行公司)	010-62515275 (盗版举报)
网 址	http://www.crup.com.cn http://www.ttrnet.com (人大教研网)	
经 销	新华书店	
印 刷	北京东方圣雅印刷有限公司	
规 格	185 mm×260 mm 16 开本	版 次 2015 年 9 月第 1 版
印 张	17.5 插页 1	印 次 2015 年 9 月第 1 次印刷
字 数	354 000	定 价 33.00 元

前言

PREFACE

全球经济一体化以及近些年来中国对外贸易的飞速发展和快速的变化对我国外贸人员提出了更全面的要求,这使得面向行业输送大量外贸人才的高等院校必须提高教学能力以使学生能够适应不断更新变化的贸易环境。本教材紧抓高职高专学生的学习特点和学习能力,根据岗位需要来设计课程内容和难易程度,做到既“够用”,又有“延伸”,满足学生今后工作能力的需要和潜力的发展。

在教材编写内容设置上,本教材特别注重知识与案例相结合,即在每个章节的重要知识点和难度点上都配有针对性的案例,以便于学生理解知识并掌握知识如何在实践中使用。同时,为了方便学生的学习,本教材还附带了国际贸易中经常使用的国际惯例,使学生在课堂学习后,在课后有“料”可读,以增加学生学习的厚度和延展度。此外,本教材的内容都是按照最新生效的惯例为依据编写的,从而保证了学生学习内容的时效性,也反映了国际贸易发展的新特点。本门课程建议为 54 课时,以 18 周为标准教学时间,每周可安排 3 节。

本教材由唐春宇担任主编和统稿,由杨子江和邬黄靖伊担任副主编,具体编写分工是:唐春宇负责编写导论、第二章、第五章、第八章和附录的整理,杨子江负责编写第一章、第三章和第四章,邬黄靖伊负责编写第六章和第七章。

在本教材的编写过程中,我们借鉴和参考了大量优秀教材和文献资料,并得到了学院领导、中国人民大学出版社编辑的大力支持和热心帮助,在此一并表示感谢。

由于编者水平有限、准备时间仓促，书中内容难免有不足之处，恳请各位读者批评指正，以便教材内容的进一步提高和完善。

唐春宇

2015年5月

目 录

CONTENTS

导 论/ 1

- 一、国际贸易的含义/ 3
- 二、国际贸易产生的原因/ 3
- 三、国际贸易的特点/ 4
- 四、国际贸易实务课程的研究对象和内容/ 5
- 五、国际贸易业务的基本操作流程/ 6

核心内容/ 12

本章小结/ 12

自测练习/ 12

第一章 商品的描述/ 13

- 第一节 商品的品名/ 15
- 第二节 商品的品质/ 16
- 第三节 商品的数量/ 24
- 第四节 商品的包装/ 28

核心内容/ 38

本章小结/ 38

自测练习/ 38

第二章 贸易术语/ 43

- 第一节 贸易术语与国际贸易惯例/ 45
- 第二节 国际贸易中重要的六种贸易术语/ 49
- 第三节 国际贸易中其他五种贸易术语解释/ 65
- 第四节 国际贸易术语的选用/ 67

核心内容/ 72

本章小结/ 72

自测练习/ 73

第三章 国际货物运输/ 77

第一节 海洋运输/ 79

第二节 航空运输/ 90

第三节 集装箱运输/ 95

第四节 其他运输方式/ 104

第五节 装运条款/ 110

核心内容/ 122

本章小结/ 122

自测练习/ 123

第四章 国际货物运输保险/ 129

第一节 海洋运输保险的承保范围/ 132

第二节 中国保险条款/ 138

第三节 伦敦保险协会保险条款/ 148

第四节 国际货物运输保险实务/ 151

第五节 买卖合同中的保险条款/ 159

核心内容/ 161

本章小结/ 162

自测练习/ 162

第五章 商品价格与核算/ 167

第一节 国际贸易商品的作价/ 169

第二节 国际贸易商品成本核算/ 171

第三节 国际贸易商品主要贸易术语价格的转换/ 173

第四节 佣金与折扣/ 175

第五节 商品的价格条款/ 177

核心内容/ 181

本章小结/ 181

自测练习/ 181

第六章 国际贸易货款结算/ 185

第一节 票据/ 187

第二节 国际贸易支付结算方式/ 199

核心内容/ 220

本章小结/ 221

自测练习/ 221

第七章 商检、索赔、不可抗力和仲裁/ 225

第一节 进出口商品检验检疫/ 227

第二节 索赔与理赔/ 236

第三节 不可抗力/ 238

第四节 仲裁/ 242

核心内容/ 245

本章小结/ 246

自测练习/ 246

第八章 贸易合同的签订/ 249

第一节 交易磋商前的准备/ 251

第二节 交易磋商的一般程序/ 252

第三节 国际货物销售合同的订立/ 261

核心内容/ 266

本章小结/ 266

自测练习/ 266

附录 信用证/ 269

参考文献/ 272

导 论

学习 目标

- 掌握国际贸易的定义
- 掌握产生国际贸易的动因
- 掌握国际贸易自身所具有的特点
- 掌握国际贸易买卖的基本流程

重 点 难 点

- 国际贸易产生的动因
- 国际贸易业务的操作流程

导入 案例

据海关统计,2014 年我国进出口总值 26.43 万亿元人民币,同比增长 2.3%,其中:出口 14.39 万亿元人民币,同比增长 4.9%;进口 12.04 万亿元人民币,同比下降 0.6%;贸易顺差 2.35 万亿元人民币,同比扩大 45.9%。按美元计,2014 年我国进出口总值 4.30 万亿美元,同比增长 3.4%,其中:出口 2.34 万亿美元,同比增长 6.1%;进口 1.96 万亿美元,同比增长 0.4%;贸易顺差 3 824.6 亿美元,同比扩大 47.3%。在剔除 2013 年套利贸易垫高基数因素后,全国进出口同比实际增长 6.1%,出口增长 8.7%,进口增长 3.3%。从全球范围看,我国第一大货物贸易大国地位得以巩固,并对我国经济增长贡献突出,按支出法核算,预计全年贡献率将在 10.5%左右,创 2008 年以来最高水平。

资料来源: <http://map.mofcom.gov.cn/>, 2015-01-24。

在人类社会广泛存在着贸易活动，每个社会都有贸易活动发生。随着全球经济一体化程度的不断加深，国际贸易作为最古老的贸易方式，在当今世界迅猛地发展起来。当下，不仅全球货物贸易额与日俱增，而且服务贸易开始构成世界贸易的重要组成部分。

改革开放以来，我国贸易量不断扩大，通过加入 WTO，为我国外贸企业提供了更为公平、便利的贸易平台，这成为我国对外贸易不断发展的主要推动力。我国对外贸易的发展，为我国外贸学习人员提供了大量的机会，但同时也对其专业素质提出了更高的要求。

一、国际贸易的含义

国际贸易 (International Trade) 是指世界各国 (地区) 之间进行的商品和劳务的交换活动。其包括进口 (输入) 和出口 (输出) 两个方面。1986 年的关贸总协定乌拉圭回合谈判，将国际贸易的定义扩展为货物贸易、技术贸易和服务贸易三项内容。由于货物贸易仍然是当今国际贸易中最基本、最重要的部分，因此本书重点介绍的是国际货物贸易操作的基本理论、基本知识和基本技能。

二、国际贸易产生的原因

(一) 资源因素

制造商和经销商在追求生产和服务的同时，也在国外市场寻求配件和制成品，有时这样做可以大大降低成本。资源在世界各地不同的分布状况，决定了一部分国际贸易的格局。例如，我国是石油产品消费大国，但本国的石油生产并不能满足消费需求，因此，这就决定了我们不得不从其他石油生产国进口原油，如沙特阿拉伯、伊朗等。再如，我国拥有大量的煤炭资源，却缺少像铁矿石之类的矿产资源，这就是使得我们成为煤炭出口国的同时，又成为铁矿石进口国的原因。由此可见，世界各地原材料分布不均，而现代制造业和农业却都需要各种不同资源，因此通过贸易来获取这些资源是十分必要的。

(二) 经济因素

随着制造业和技术的发展，经济因素也成为促成贸易进行的重要原因。在贸易中，人们发现，如果一个国家只生产低成本的产品，而从其他国家购买它们用低成本生产的产品，那么这比该国什么都自己生产要划算得多。这一方式，就是大卫·李嘉图用来解释贸易发生的比较优势理论。比较优势理论主要说明了不同国家和地区具有不同的生产可能性。国际之间的贸易发生对双方都是有利可图的，即使其中一方可用较低的成本生产所有的产品。

比较优势理论指引了各国应该生产自己占优势的某些特定产品。例如，美国生产食品所需劳动力仅是欧洲所需劳动力的 1/3，但制作服装所需劳动力是欧洲所需的 1/2。可见，在食品业和服装业方面相比，美国都有绝对优势，但显然食品业的比较优势更高，所以，

按照比较优势理论，美国应该自己生产食品，而从欧洲进口服装。

（三）销售因素

产品的销售量决定了企业的利润，显然，销售量越大，企业获得高利润的可能性就越高。既然消费者人数及其购买力在世界范围内比在国内要大得多，那么，企业就有动力在全球范围内划分销售市场，以增加销售量。

此外，有些国家无法大量生产某种产品，所以只能从其他国家进口这种产品，以满足国内的消费需求。另外，即使国内能够生产出某种产品，但是国际贸易的发生能够给消费者提供花色、品种更多的产品选择，并且扩大消费者对某一种产品的选择范围。例如，苹果手机在中国的热销，完美地体现了贸易进行的此种动因。

（四）企业经营因素

为了避免销售和利润的剧烈波动，公司通常会寻找海外市场作为防止这种情况出现的措施。例如，由于南北半球学校放暑假的时间不同，电影制品公司将其年度销售计划精心策划。这些制片公司还在不同年份与不同的国家签订拍摄电视的合同。其他许多公司则利用各国不同的经济周期，对其生产与销售进行调整。这样，当一国经济萧条导致销量减少时，在另一国可能会因经济复苏而销量增加，这样可以尽可能地减少经营风险。

三、国际贸易的特点

（一）国际贸易的涉外性

国际贸易从买卖本身来讲和国内贸易没有什么区别，但由于它将商品卖到了国外，因此这项经济活动就不仅是一项经济活动，也成了一项涉外活动。因此，这就要求在进行贸易的同时，不仅考虑经济利益，而且配合外交活动，体现和贯彻国家的对外方针政策，防止出现忽视和违反政策的倾向。在对外交往过程中，要讲究礼仪、举止得当、尊重客户习惯，保持自身的良好形象。

（二）国际贸易的复杂性

国际贸易与国内贸易相比由于跨越了国界，因此比国内贸易在某些方面复杂很多。首先，国际贸易涉及国家之间的重大利益，各国为了本国的商品和市场，除会设有关税以外，还会运用其他各种非关税壁垒来扩大某些商品的出口和进口，从而为各国之间的国际贸易设置障碍，增加难度；其次，国际贸易的进行还面临不同语言的障碍，由于历史原因，现在世界上的主要通用语言是英语，因此想做好外贸，就要先过英语关；再次，国际贸易的跨国性，使得买卖双方不得不处在更多、更复杂的法律环境下，这就要求外贸人员不仅了解自己国家和买家的法律，而且了解联合国等权威机构和国际商会等民间机构制定的各种国际公约和国际惯例；最后，国际贸易过程中还会面临政府政策障碍多和国外客户资信调查困难大等问题。

（三）国际贸易的风险性

国际贸易货物买卖中，要经历报价、还价、确认而后订约，直到履约的整个流程。因此，国际贸易线长、面广和中间环节多的特点决定了整个贸易过程中会遇到很多风险。例如，交易双方不能完成履约的信用风险、货款支付过程中的货币风险、延期付款时间之内的价格变动风险和买方国家法规变动或国内政治变动产生的政治风险等。

（四）国际贸易竞争的激烈性

在国际贸易中，卖方面对的市场是整个世界该行业的竞争对手。因此，市场竞争的程度比国内贸易要激烈得多，有时甚至达到白热化的程度。竞争的形式表现多样化，如产品竞争、市场竞争、技术竞争、服务竞争等。但归根结底，竞争的实质还是人才竞争。因此，我们要不断提高外贸人员的职业化水平，只有这样才能在世界竞争中处于不败之地。

四、国际贸易实务课程的研究对象和内容

国际贸易包括理论和实务两方面的内容。其中，国际贸易理论主要关注的是贸易产生的原理和影响贸易进行的政策。而国际贸易实务关注的对象是从法律和实践的角度分析和研究国际贸易适用的有关法律与惯例，以及国际商品在交换过程中的各种实际运作，以便让学习者掌握从事国际贸易的方法，学会在进行进出口业务操作过程中，既能按照我国的外贸方针政策确保自身的经济利益，又能按照国际法规和惯例办事，使我们的贸易做法能为国际社会所普遍接受，做到与国际接轨。国际贸易理论与国际贸易实务研究的具体内容如图 0—1 所示。



图 0—1 国际贸易的研究对象

资料来源：李昭华、潘小春：《国际贸易实务》（第二版），北京，北京大学出版社，2012。

通过内容展示，我们可以看到，国际贸易实务课程是一门实践性很强的综合性应用课程，学生通过学习本门课程，可以具备初步掌握有关货物贸易的基本理论、基本知识和基本操作技能的能力。因此，国际贸易实务课程是国际经贸类专业必修的一门专业基础课程。

五、国际贸易业务的基本操作流程

不论出口贸易还是进口贸易，一般都需要三个阶段来完成，即交易前的准备阶段、交易磋商与合同订立阶段和合同履约阶段。

（一）交易前的准备阶段

一般在进行进出口贸易时，交易前的准备阶段主要包括国际市场调研、制定商品营销方案，以及寻找国外客户、与客户建立业务关系等准备工作。

1. 国际市场调研

进出口贸易国际市场调研主要是指，业务员通过网络、企业黄页、银行和外交机构等多条途径，广泛收集境外消费者或供应商的价格动态、市场供求状况、贸易习惯、民族风俗、销售渠道和竞争者状况等相关信息，以便选择适当的目标市场，合理地确定市场布局，为贸易的顺利进行做好铺垫。

2. 制定商品营销方案

制定商品营销方案是在前期调研结果的基础上，结合企业自身产品和需求状况，为产品制定经营计划，内容主要包括目标市场、潜在客户、国内外货源状况、主要潜在竞争对手状况、价格趋势、支付方式的选择和预期利润等。

3. 寻找国外客户、与客户建立业务关系

根据制定的营销方案，业务员可以通过网络、展会和其他可行途径发布自己的供求信息，并尽可能地将调研的潜在客户转换为实际客户，并与之建立业务关系。

（二）交易磋商与合同订立阶段

交易磋商就是买卖双方就交易的条件进行谈判，以期达成合同订立的过程。在磋商过程中，主要内容包括品名、品质、数量、价格、交货方式、支付方式等。整个交易磋商阶段，一般会包括四个环节，即询盘、发盘、还盘和接受，其中发盘和接受是交易磋商过程中的必备环节。

（三）合同履约阶段

1. 出口合同的履约

履行典型的按照 CIF 术语成交，并采用信用证结算的出口合同时，业务环节包括：

（1）货（备货、报验）。是指卖方按合同规定准备货物，并提供货物品质符合合同规定的有效证明。一般包括备货和报验两个具体环节。

备货一般在合同签订后开始进行，若货物比较特殊，不易转售，出口方最好在收到信用证并审核无误后再开始备货，以免因对方违约拒不开证而给自己造成被动。但无论如何，都必须有足够的时间备货，以保证按时交货。

货物备好后，必须提交给有关商品检验机构检验，以获取该批货物符合法律规定、符合合同要求的有效证明。属于法定检验的商品或合同规定由国家商检机构检验出证的商

品,在货物备好后,应向国家出入境检验检疫局申请检验,一般应在商品出运前一周内提出申请,报验时应填“出口报验单”并随附合同和信用证副本。经检验合格,由商检机构签发证书,或在“出口货物报关单”上加盖检验印章。

(2) 证(催证、审证、改证)。是指卖方对寄来的信用证的审核、确认,必要时包括催证、改证。在按信用证付款条件成交的合同中,买方按约定时间开立符合合同要求的信用证是其应尽的义务,也是卖方履行合同的前提条件。

对于买方开来的信用证,卖方要对其进行认真核对和审查,即审证,也就是卖方按照合同条款审核信用证是否与合同条件相符,卖方必须认真做好对来证的审核,以保证及时交货和安全收汇。经过严格审证后,若发现信用证内容与合同条款不符,且我方不能接受,就要要求对方修改信用证。但卖方审证时,若发现一些条款虽与合同或惯例不符,但经过努力是可以办到的,一般可以不改,以示合作,并减少周折。

(3) 船(租船或订舱、报关、投保、装运)。是指卖方将按合同规定准备好的货物装船发运,并办理货物在运输途中的保险。一般包括租船或订舱、报关、投保、装运四个具体环节。

以 CIF 价格条件成交,租船或订舱由卖方负责。我国出口企业通常委托中国对外贸易运输公司(中外运公司)代办托运,为数量大、需整船运输的货物办理租船手续,或为数量不够整船的货物洽订班轮舱位。

出口企业在货物装运前必须向海关办理报关手续。出口货物报关时,必须填写出口货物报关单,提供出口许可证、商检证书、装货单、发票、装箱单或重量单等必要证件及单据,并按规定缴纳出口关税。海关对货物与单证查验合格后,在装货单上加盖放行章,这时船方才能将货物装船。

货物装运前,出口企业应根据合同与信用证规定的保险条款,逐笔向保险公司办理投保手续。投保人应填写投保单,说明货物名称、保险金额、投保险别、载货船名、航线、开航日期等内容,并缴纳保险费。保险公司接受投保后,即签发保险单据。

货物装运时,船方的理货员凭装货单验收货物,待货物装船完毕,船长或大副签发“大副收据”,作为货物已装船的临时收据,由出口企业凭以向外轮代理公司结算运费,换取正式提单。

(4) 款(制单结汇)。是指出口企业在货物装运后,按信用证的要求缮制各种单据,并在规定的交单期内送交银行,办理结汇手续。

制单结汇是出口业务中的一个重要环节,它关系到出口商能否及时、安全收汇的问题。因此,我们必须高度认真,十分细致。在制单结汇中要求做到“正确、完整、及时、简明、整洁”。正确,即制作的单据要正确,要做到“单(据)证(信用证)一致,单单一致”。

(5) 税(出口退税)。卖方出口的商品如果是国家鼓励出口的有出口退税的商品,那么结汇后,可以凭相关的单据到国税局办理出口退税的手续。

图 0—2 为出口业务流程图。

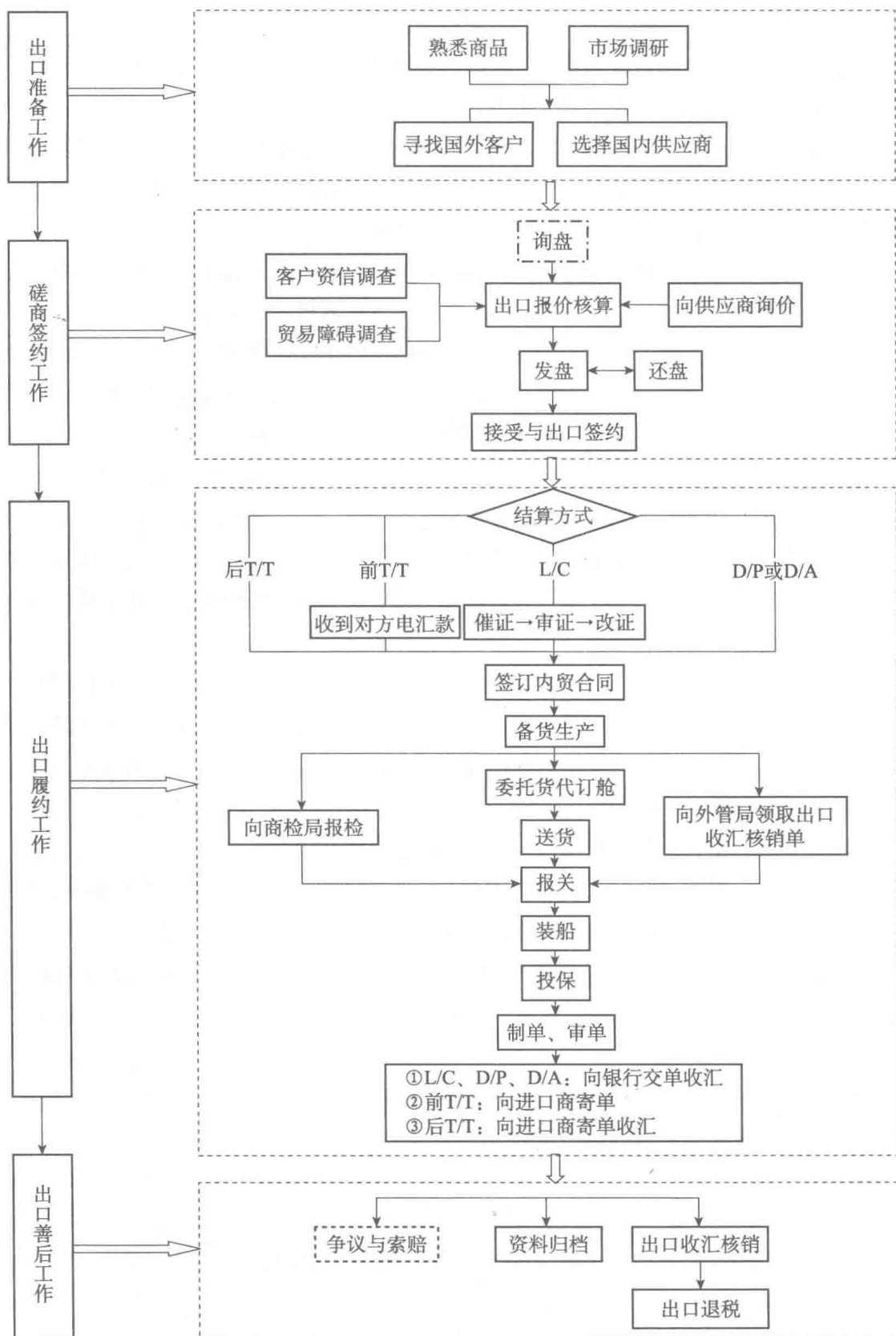


图 0—2 出口业务流程图

2. 进口合同的履约

履行典型的按照 FOB 术语成交, 并采用信用证结算的进口合同时, 业务环节包括:

(1) 证(进口开证)。是指买方按照合同规定的时间和要求, 到银行按照国际惯例填写开证申请书, 向银行缴纳押金和手续费, 请银行为其给卖方开立信用证, 由开证行对卖方做出有条件的付款承诺。如卖方收到信用证审核后, 提出改证要求, 买方还应配合卖方对信用证向开证行提出修改。

(2) 船(租船或订舱、投保)。以 FOB 价格条件成交, 租船或订舱由买方负责, 并在租好船后, 将船舶的相关信息及时通知卖方, 以便卖方做好装船工作。卖方在装好船后, 要及时通知买方, 以便买方在规定的时间内及时为货物办理保险。

(3) 款(审单付款)。收到卖方提交的单据后, 买方和银行要仔细审核单据是否存在不符合信用证规定的不符点。如果单据符合信用证要求, 买方即要通过银行对外付款, 否则即可拒付。

(4) 货(报检、报关、接货)。如果买方进口的货物属于法定检验的范围, 报关前, 买方还要向商品检验检疫机构报检, 商品检验检疫机构检验合格, 即签发入境货物通关单, 进口人凭此向海关报关。

买方审核单据付款取得全套货运单据后, 即可准备好报关单据, 向进口国海关办理进口报关手续。海关核验, 若单单相符、单货相符, 即可放行。

根据商品检验检疫机构检验的结果, 如果货物是符合国际贸易合同规定的, 买方即接受货物, 否则可以拒绝接受货物并依照合同提出索赔。

图 0—3 为进口业务流程图。

延伸阅读

世界经济新形势下的我国对外贸易现状及问题

一、世界经济新形势下的我国对外贸易现状

据海关统计, 2013 年全年, 全国货物进出口总值为 4.16 万亿美元, 同比增长 7.6%, 其中: 出口 2.21 万亿美元, 增长 7.9%; 进口 1.95 万亿美元, 增长 7.3%。

1. 货物出口市场呈现多元化趋势

欧盟、美国、日本一直是我国的三大贸易伙伴, 但自全球金融危机爆发后, 这一格局发生了变化, 我国的出口出现多元化趋势。其中, 我国对欧盟、美国、日本的出口份额呈明显下降趋势, 相反, 我国对东盟、印度、俄罗斯和巴西的出口份额则呈逐年增加趋势。

2. 对外贸易方式不断优化

近年来, 我国通过各种方式, 积极调整对外贸易结构, 使对外贸易方式不断优化。出口方面: 一般贸易呈现出逐年增加的趋势, 2006 年一般贸易进出口额占出口总额的比例为 42.96%, 2014 年增加到 53.8%。加工贸易进出口所占的比例逐年减小, 从 2006 年的